

“WE MOÉTEN WEL INNOVEREN; OVER 25 JAAR ZIJN DE GRONDSTOFFEN UITGEPUT”

**Twee mannen, beiden gepassioneerd
 bezig met hun vak: koelen, ventileren en
 verwarmen. Maar ieder op zijn eigen manier.
 De één als bevlogen creatieveling, de ander
 legt meer het accent op het vermarkten van
 de mooie ideeën.**

≡ HARRY VAN DAM @ ERIK VAN DER BURGT



Al heeft hij het uiterlijk van een popster en wordt zijn privéleven nogal eens op de Belgische TV uitgezonden, Jan Kriekels (58) is als directeur van Jaga toch vooral ondernemer. Zijn fabriek Jaga in het Belgische Diepenbeek ontwerpt en produceert designradiatoren met een ziel: duurzaam, degelijk en zuinig, maar ook de esthetische waarde is belangrijk.

Jaga's radiatoren zien er dan ook gewoon mooi uit, of ze nu van gerecyclede colablikjes zijn gemaakt, van bamboe-afval of van design staal of aluminium.

'I am a climate designer' staat op de bedrijfskleding van de medewerkers in de enorme productiehallen (zo'n 50.000 m²) van Jaga. Die kreet zegt eigenlijk alles over de visie van Kriekels op ondernemen en samenleving. Gevraagd om een toelichting volgt een bevlogen betoog over respect voor de natuur, verantwoordelijkheid voor volgende generaties en duurzaam en gepassioneerd ondernemen, dat noodzakelijk is om de aarde niet te beroven van haar grondstoffen en energiebronnen.

AFVALSTOFFEN

Dus levert Kriekels' fabriek radiatoren die lang meegaan, veelal van afvalstoffen zijn gemaakt en energiezuinig functioneren. Daardoor zijn ze op de langere termijn voordelig voor de gebruiker, maar bepaald niet de goedkoopste in aanschaf. Is dat bedrijfseconomisch niet een lastig verhaal? "Kijk", zegt Jan Kriekels. "Ik ben de creatieve man, filosoof en visionair, bedenk van alles. Maar je hebt gelijk; wat we hier maken, moet wel worden verkocht. Daarvoor hebben we gelukkig mannen als Chris Heerius en mijn broer Bert in de organisatie. Die zijn weer goed in het vertalen van creativiteit in commercie."

Chris Heerius (55) moet wel lachen om die opmerking van Jan Kriekels. "Maar het is eigenlijk wel zo", zegt hij. Heerius vormt samen met Bert Kriekels de directie van Jaga Konvektco Nederland, dat vanuit 's-Hertogenbosch verantwoordelijk is voor de verkoop van ongeveer een derde deel van de totale productie van Jaga. "Wij bedienen vooral Nederland, de Verenigde Staten en Canada", licht Heerius toe, "waarbij met name Bert zich op de verkoop richt."

INDIANEN

Jaga werd in 1962 opgericht door de broers Jan en Gaston (vandaar de naam Jaga) Kriekels als 'gewoon' installatiebedrijf. "Mijn vader Jan en mijn oom produceerden en installeerden vooral tuinhelken en kroonluchters en later kwamen daar radiatoren bij", aldus Jan Kriekels. "Toen ik een jaar of 6, 7 was, liep ik al door de eerste atelierfabriek achter ons huis in het centrum van Diepenbeek om hier en daar een handje te helpen. Maar pas veel later ben ik echt in het bedrijf gaan werken." Kriekels ging antropologie en economie studeren en reisde jarenlang over de wereld. "In die tijd heb ik vele landen en culturen leren kennen, waarvan ik veel heb geleerd", vertelt hij. "Van Indianen bijvoorbeeld stak ik veel op van de respectvolle manier waarop ze met hun leefomgeving omgingen. Die vervuilde tienduizenden



JAN KRIEKELS



CHRIS HEERIUS

jaren lang hun eigen grond, lucht en water niet. Ik denk dan: dat moeten wij met onze moderne technologie toch ook kunnen?"

DUURZAAMHEID EN ESTHETICA

Dus toen Jan op zijn 25ste echt in het familiebedrijf kwam, voegde hij aan het gamma van degelijke radiatoren de elementen duurzaamheid en esthetica toe. En de drang tot continu innoveren. Zijn lijfspreuk – en ook de titel van een boek dat hij over zijn visie schreef – is niet voor niets: 'Innovate or Die'. Over de hele wereld draagt hij zijn principes als veelgevraagd spreker uit. "We stellen ons eigen individuele

comfort boven het comfort van de wereld. En dat moet echt anders. Binnen de komende 25 jaar worden we geconfronteerd met het uitputten van de beschikbare grondstoffen en dus moeten we alternatieven bedenken. Anders lukt het ons niet een goede, mooie en gezonde wereld voor de volgende generaties achter te laten." Vandaar dat Jaga steeds weer nieuwe technologieën ontwikkelt, die meehelpen een betere wereld te creëren. Zoals de innovatieve H2O-techniek. Kriekels: "Die zorgt ervoor, dat onze radiatoren maar tien procent van de normale water- en grondstofmassa nodig hebben. Bovendien reageren ze negen maal sneller en zijn ze drie keer krachtiger dan traditionele radiatoren. Zo bespaar je dus enorm op je energiekosten en op grondstoffen." De R&D-afdeling van Jaga speelt bij het continu innoveren een belangrijke rol. "Het krachtige hart van onze radiatoren en koelers, de zuinigste ter wereld, is vervaardigd van een door ons ontworpen onverslijtbare ultrasnelle energiegeleider", memoreert Jan Kriekels met zichtbare trots.

VERWARMEN, KOELEN ÉN VENTILEREN

Maar de innovatieve geest van Jan Kriekels en zijn mensen (in totaal zo'n vijfhonderd) gaat nog verder in het bedenken van innovatieve verwarmingstechnologieën voor inmiddels zo'n veertig landen. Hun pakket van energiebesparende en milieuvriendelijke oplossingen voorziet onder meer in warmtepompen, isolatie, zonnepanelen en de nieuwste generatie 'Oxygen Hybrid'-radiatoren. "Deze kunnen verwarmen, koelen én ventileren", somt Kriekels op. "De warmte wordt na gebruik gerecycled en de volgende keer hergebruikt." Dat ook deze radiatoren fraai van uiterlijk zijn, spreekt voor zich. "Ik zeg altijd: wij verwarmen niet alleen uw woning, maar ook uw ziel."

VEEL GELD IN INNOVATIE

Al is Chris Heerius wellicht wat praktischer ingesteld en is zijn opdracht vooral de radiatoren aan de man te brengen, hij staat vierkant achter Kriekels' gedachtengoed. "Het is volkomen terecht dat we bij Jaga proberen iets goeds te doen voor de aarde en dat er daarom veel geld wordt gestoken in innovatie", zegt hij. "Onze producten zijn zeker niet de goedkoopste, maar wel de beste. En ze gaan lang mee. Vergelijk het met een Tesla. Die rijd ik al jaren zelf, maar ik heb er nu ook zeven besteld voor de Nederlandse buitendienst. Ze passen in de filosofie van Jaga."

NEDERLAND GIDSLAND

Nederland functioneert voor Jaga's afzetmarkt als een soort gidsland. "We lopen hier voorop in wet- en regelgeving voor de woningbouw", legt Heerius uit. "Nergens zijn de eisen zo streng. Kijk maar naar het Bouwbesluit, de EPC (energieprestatiecoëfficiënt-red.) en nu komt de BENG er aan, de norm voor Bijna Energie Neutraal Gebouw. Daardoor komt altijd als eerste uit Nederland de vraag naar nog zuiniger en milieuvriendelijker producten."

Ook vanuit de VS en Canada, belangrijke markten voor Heerius, is veel behoefte aan de radiatoren van Jaga. "Dat is niet zozeer uit overtuiging als wel noodzaak", zegt hij. "In die landen merken ze nu aan den lijve al behoorlijk dat de aarde aan het opwarmen is. Kijk maar naar de enorme bosbranden in Californië en het watertekort waarmee ze daar worden geconfronteerd. En in Canada lopen tegenwoordig de ijsberen bij wijze van spreken in de achtertuin. Nou, dan wil je wel begaan zijn met de natuur."

'HUIZEN ZITTEN TEGENWOORDIG POTDICHT'

Heerius heeft de markt in de dertig jaar dat hij aan Jaga is verbonden, sterk zien veranderen. "De huizen zijn tegenwoordig zo goed gebouwd en geïsoleerd, dat ze potdicht zitten. Daardoor is verwarming steeds minder belangrijk geworden", vertelt hij. "Koeling in zuinige woningen daarentegen is nu veel belangrijker.



RSMagazine, nummer 17, jaargang 9, zomer 2019, pagina 27



De mensen willen verse en frisse lucht in huis en dat in combinatie met luxe en fraai design." De installatiebranche, bestaande uit veelal traditionele bedrijven, worstelt nog met die verandering, merkt Heerius op. "Dus leiden wij die mensen hier in Den Bosch in onze trainingsfaciliteit op, zodat ze vol overtuiging de nieuwe generatie koelings- en ventilatieradiatoren kunnen verkopen."

PERSOONLIJKE BENADERING

Maar naast Nederland is de internationale markt voor Jaga uiteraard belangrijk, waarbij Chris en zijn team (zo'n dertig medewerkers) zich dus vooral concentreren op de Verenigde Staten en Canada. "Toen wij daar begonnen, was RSM voor ons erg nuttig", stelt Heerius. "Natuurlijk heeft RSM goede en kritische adviseurs met veel expertise. Maar toen we naar de VS en Canada wilden, zijn de mensen van RSM voor ons écht van doorslaggevend belang geweest. Ik weet nog goed, dat Paul de Blok daar de weg wist, zijn eigen contacten had en ons bij de hand nam om de zaken effectief aan te pakken."

Daarnaast speelt ook de persoonlijke benadering een rol. "Ik ben nogal sfeergevoelig en bij RSM zijn we geen nummer, ook al omdat het verloop daar laag is", aldus Heerius. "We hebben al jaren met dezelfde mensen te maken. Paul zit al bijna dertig jaar regelmatig bij Jan Kriekels in Diepenbeek om mee te denken, te adviseren. Ook Jan hecht erg aan dat laagdrempelige, persoonlijke en open contact."

'DE MENSELIJKE MAAT'

Dus: de wereld van Jaga is aan de ene kant groot (met klanten als Amazon, Facebook, Harvard University en het Ground Zero-museum), maar ook klein met rechtstreekse contacten met installatiebedrijven en gesprekken aan de keukentafel met de mensen van RSM. Heerius: "Daarom voel ik me zo thuis in de samenwerking met RSM. Ook daar opereren ze internationaal, mondiaal zelfs, maar verliezen daarbij niet de menselijke maat uit het oog."